

# PERAN TEKNOLOGI INFORMASI PADA SISTEM MANAJEMEN USAHA HASIL PENGOLAHAN ROSELA PADA KELOMPOK WIRAUSAHA KECAMATAN MENGANTI MELALUI PROGRAM IPTEK BUAT MASYARAKAT

Tjatusari Widiartin, S.Kom., M.Kom

Teknik Informatika Universitas Wijaya Kusuma Surabaya  
Jl. Dukuh Kupang XXV/54 60225  
Email: [widiartin@gmail.com](mailto:widiartin@gmail.com)

## Abstrak

Bunga rosela dapat diolah menjadi berbagai variasi olahan makanan maupun minuman. Sehingga melakukan budidaya dan mengolahnya menjadi suatu peluang usaha yang menjanjikan. Sedangkan Untuk menjadi seorang wirausaha tidak hanya sekedar memproduksi olahan rosela saja. Manajemen usaha adalah merupakan bagian yang penting untuk keberhasilan dan keberlanjutan dalam berwirausaha.

Peran teknologi informasi dalam menunjang aktifitas manajemen usaha adalah sangat penting. Dengan memanfaatkan teknologi informasi, maka aktifitas manajemen usaha menjadi lebih efektif dan efisien.

Melalui program pengabdian Masyarakat Ibm dilakukan pendampingan terhadap Masyarakat di Menganti untuk melakukan Manajemen usaha. Adapun manajemen usaha yang dilakukan adalah meliputi proses pengemasan, proses pemasaran baik secara offline maupun online melalui eCommerce.

*Kata Kunci: Rosela, Manajemen usaha, Penmas Ibm, Pengemasan, Pemasaran, Offline, Online, eCommerce*

## 1. Pendahuluan

### 1.1 Latar Belakang

Tanaman rosela adalah tanaman yang memiliki potensi yang bagus untuk dikembangkan dan dibudidayakan [1]. Hal ini disebabkan karena:

- Tanaman Rosela adalah tanaman yang memiliki banyak manfaat untuk kesehatan, lingkungan maupun keindahan.
- Tanaman Rosela adalah termasuk kelompok tanaman yang mudah di budidayakan baik pada lingkungan yang mendukung secara alam ataupun tidak
- Masih kurang beragamnya jenis olahan yang dihasilkan dari tanaman rosela itu sendiri
- Cukup banyak keluarga yang menanam tanaman rosela, akan tetapi hanya sebagai hobi, sehingga tidak pernah memikirkan untuk dapat dijadikan sebuah peluang usaha yang menjanjikan

Selain sangat berpotensi bagus untuk dikembangkan dan dibudidayakan, tanaman rosella memiliki peluang yang

tinggi untuk menjadi lahan usaha[2]. Di beberapa wilayah Indonesia tanaman rosella merupakan tanaman obat yang sedang gencar digalakkan budidayanya[3]. Dan beragam olahan telah dihasilkan dari tanaman ini.

Pada program Ibm kali ini, akan dilakukan suatu terobosan pendampingan terhadap kelompok calon wirausaha, yaitu menciptakan peluang usaha dari tanaman rosella dengan menjadikan tanaman obat sebagai minuman atau makanan olahan yang digemari, sehingga mengkonsumsi rosella lebih terasa nikmat dan nyaman dan membuat seseorang tidak merasa sedang melakukan terapi dan mengkonsumsi obat[4].

### 1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan hasil analisis situasi maka dapat diketahui bahwa terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi Masyarakat terkait dengan pasca produksi pengolahan tanaman rosella, yaitu:

- Masyarakat Tidak memahami teknik pengemasan hasil pengolahan tanaman rosela
- Masyarakat Tidak memahami teknik pemasaran hasil pengolahan tanaman rosella
- Masyarakat Tidak mengetahui bagaimana cara mendapatkan ijin usaha

### 1.3. Tujuan

Berdasarkan rumusan permasalahan yang telah diuraikan, maka solusinya adalah perlu dilakukan pendampingan Manajemen usaha, meliputi:

- Teknik melakukan pengemasan hasil produksi olahan tanaman rosela.
- Melakukan desain label kemasan
- Membuat peta pemasaran area potensial untuk pemasaran offline
- Membuat ecommerce (web) untuk pemasaran online
- Memberi pengetahuan dan melakukan pendampingan dalam pengurusan Ijin usaha sehingga dapat memperoleh PIRT.

### 1.4. Manfaat

Dari beberapa solusi yang diberikan ke Masyarakat, diharapkan pada akhirnya dapat memberikan beberapa manfaat, yaitu:

- Hasil olahan lebih higienis sehingga konsumen lebih yakin untuk membeli hasil produksi olahan tanaman rosella Masyarakat Menganti.

- b. Kemasan hasil produksi lebih menarik, sehingga meningkatkan jumlah pembeli
- c. Masyarakat dapat memasarkan hasil produksi ke area yang tepat sasaran
- d. Hasil produksi olahan tanaman rosela dapat lebih dikenal oleh Masyarakat luas, sehingga dapat meningkatkan omset penjualan.
- e. Meningkatkan rasa percaya Masyarakat terhadap produksi olahan rosela, karena telah memiliki ijin dari pemerintah.

- c. Produk yang akan dijual merupakan produk yang memiliki beragam manfaat kesehatan agar badan tetap segar.



Gambar 1. Logo produk rosella

## 2. Pembahasan

### 2.1 Jenis Produksi hasil Olahan tanaman Rosela

Tanaman Rosela dapat diolah menjadi berbagai macam variasi olahan makanan dan minuman. Dalam hal ini, Masyarakat harus diberi pengarahan jenis olahan Makanan dan minuman apa saja yang akan dibuat.

Adapun penentuan jenis makanan dan minuman yang akan diolah tidak boleh sembarangan. Hal ini untuk menghindari beberapa hal, yaitu:

- a. Hasil olahan Tidak laku
- b. Masyarakat belum memiliki sumber daya yang cukup untuk melakukan produksi

Sehingga untuk menghindari hal tersebut perlu dilakukan beberapa pertimbangan yang didasarkan pada beberapa hal yaitu:

- a. Daya Beli Masyarakat
- b. Efisiensi dan Efektifitas Masyarakat terhadap pemanfaatan hasil olahan rosella
- c. Kemampuan Wirausaha dalam mengolah tanaman rosella

#### Hasil:

Dari beberapa pertimbangan pada akhirnya diputuskan, sebagai awal ditentukan bahwa produksi yang akan dihasilkan adalah:

- a. Sirup Rosela, pemanfaatan sirup di Masyarakat lebih favorit dan lebih efektif. Untuk menikmati minuman rosella tidak perlu repot, cukup dituang dan dicampur dengan air
- b. Selai Rosela[5], selai adalah makanan yang cukup digemari Masyarakat. Banyak Masyarakat menikmati jenis makanan ini
- c. Manisan Rosela, manisan adalah jenis makanan yang biasa dinikmati sambil bersantai. Cukup banyak Masyarakat terutama anak muda yang menyukai jenis makanan ini.

Adapun merk yang dibuat adalah SWS seperti ditunjukkan pada gambar 1. SWS adalah singkatan dari Sekar Wangi Segar. Dasar untuk menentukan merk dengan nama SWS adalah:

- a. Produk yang dijual adalah hasil olahan dari bunga. Dimana nama lain dari bunga adalah sekar.
- b. Produk yang akan dijual harus memiliki aroma yang segar dan wangi. Sehingga meningkatkan selera konsumen yang akan mengkonsumsi produk tersebut.

### 2.2 Melakukan Teknik Pengemasan Produksi

Berdasarkan jenis olahan yang akan diproduksi, selanjutnya dilakukan teknik pengemasan. Adapun teknik pengemasan yang diberikan adalah:

- a. Sirup, dikemas dalam kemasan botol berukuran 330ml. Hal ini dilakukan dengan pertimbangan agar harga jual tidak terlalu tinggi dan untuk memenuhi daya beli Masyarakat.
- b. Selai, dikemas dalam wadah berukuran 100 gr yang ditutup dengan alat *Cup Sealer* agar lebih higienis.
- c. Manisan, dikemas pula seperti selai.

### 2.3 Pembuatan Desain Label Kemasan

Strategi pemasaran selanjutnya adalah bagaimana membuat desain label kemasan agar produksi yang dijual menarik dan informatif.

Selain itu label adalah wajib dimiliki oleh setiap produk yang akan dipasarkan[6]. Adapun hal-hal yang perlu diperhatikan dalam membuat desain kemasan adalah[7]:

- a. Merk, menentukan merk dari sebuah produksi adalah melambangkan citra dari barang yang akan dijual. Sehingga dengan hanya menyebut merknya saja Masyarakat sudah mengetahui barang yang dimaksud.
- b. Informasi mengenai produksi, meliputi fungsi, komposisi, isi, dan sebagainya.
- c. Nama dan alamat perusahaan yang bertanggung jawab terhadap produksi, pengawasan dan distribusi.
- d. Tanggal kadaluarsa

Layout label harus dibuat yang menarik. Karena dengan layout yang menarik akan meningkatkan citra dari produksi yang akan dijual.

#### Hasil:

Desain label kemasan terdiri dari label sirup rosella ungu (gambar 2), label selai rosella (gambar 3), label manisan (gambar 4).



Gambar 2. Label sirup rosella



Gambar 3. Label selai



Gambar 4. Label manisan

## 2.4 Pemetaan area potensial pemasaran offline

Apabila hasil produksi sudah siap jual, maka menentukan area pemasaran yang potensial sangatlah penting. Menentukan area pemasaran potensial adalah didasarkan pada beberapa hal, yaitu:

- Fungsi dan manfaat hasil produksi. Memasarkan hasil produksi pada area dimana barang tersebut banyak dibutuhkan berdasarkan fungsi dan manfaatnya
- Trusted People* dan *Rights People*, menjual hasil produksi pada orang yang dapat dipercaya akan meningkatkan citra dari hasil produksi. Ini adalah strategi untuk wirausaha pemula. Karena dalam masa merintis mendapatkan pangsa pasar harus dihindari adanya pencitraan yang jelek terhadap hasil produksi

Hal terakhir yang paling penting dalam melakukan pemasaran offline adalah membuat brosur sebagai sarana informasi produk yang dijual kepada Masyarakat.

## 2.5 Pembuatan eCommerce

Pembuatan eCommerce adalah bagian strategi pemasaran yang dilakukan secara online. eCommerce pada dasarnya memiliki 7 komponen penting[8].

Adapun hal-hal yang perlu diperhatikan dalam membuat eCommerce mencakup beberapa hal:

- Merk harus tampak dominan, sehingga lebih mudah dan lebih banyak dikenal oleh Masyarakat
- Kontak pembeli, untuk memudahkan Masyarakat yang ingin melakukan transaksi
- Informasi jenis produksi, memudahkan Masyarakat mengetahui detail barang yang ingin dibeli
- Layout, harus mudah dipahami dan dipakai oleh Masyarakat yang akan mengakses situs eCommerce tersebut.

### Hasil:

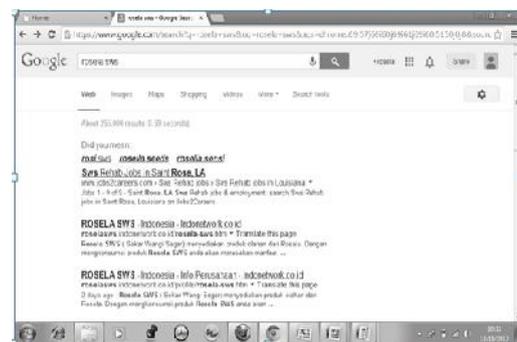
eCommerce yang dibangun terdiri dari 8 page dan dipublish pada web hosting dengan alamat [www.roselases.site88.net](http://www.roselases.site88.net). Adapun rincian page yang dibuat adalah:

- Page 'Home', ditunjukkan pada gambar 5
- Page 'About Us'
- Page 'Contact Us'
- Page 'Product List'
- Page 'Product Detail Sirop'
- Page 'Product Detail Selai'
- Page 'Keunggulan Rosela'
- Page 'Manfaat Rosela'



Gambar 5. Home situs rosella sws

Agar situs [www.roselases.site88.net](http://www.roselases.site88.net) dapat dikenal dan diakses, maka dimasukkan kesitus nasional yang berisi konten perdagangan dan usaha, yaitu situs [www.indonetwork.co.id](http://www.indonetwork.co.id). Sehingga jika dimasukkan key "Rosela SWS" akan muncul pada hasil navigasi seperti ditunjukkan pada gambar 6.



Gambar 6. Hasil navigasi user

Hasil navigasi jika diklik maka akan menunjukkan informasi agar user melakukan link ke situs [www.roselases.site88.net](http://www.roselases.site88.net), seperti ditunjukkan pada gambar 7.



Gambar 7. Situs perdagangan link menuju ke situs [www.roselases.site88.net](http://www.roselases.site88.net)

## 2.6 Prosedur Perijinan P-IRT

Langkah awal yang dilakukan untuk membantu mitra memperoleh ijin P-IRT adalah mencari informasi di internet. Instansi pemerintah tempat mitra harus mengurus P-IRT. Bagaimana prosedur dan cara mendapatkan ijin P-IRT[9]. Hal ini dilakukan agar dalam proses mendapatkan ijin, mitra sudah mendapatkan gambaran mengenai langkah-langkah yang akan mereka lakukan, dan sudah mendapatkan gambaran pula mengenai data-data yang harus mereka lengkapi. Dan yang paling penting adalah

Berdasarkan informasi yang didapat melalui media teknologi internet, mitra harus melengkapi, antara lain:

1. KTP, Foto
2. Desain label
3. Ijin Usaha

Langkah selanjutnya adalah untuk mendapatkan ijin P-IRT, maka yang harus dilakukan adalah memperoleh informasi detail dari Dinas Kesehatan kabupaten Gresik.

### Hasil:

Setelah melalui proses pendampingan dan seluruh prosedur dilalui, maka akhirnya mitra memperoleh sertifikat ijin P-IRT dari Dinas Kesehatan Kabupaten Gresik, yaitu:

1. SIROP, IJIN P-IRT: **1133525021004-18**
2. SELAI, IJIN P-IRT: **2083525031004 -18**
3. MANISAN, IJIN P-IRT: **1143525011004 -18**

## 3. Kesimpulan

Pemanfaatan teknologi informasi sangat penting dalam melakukan pendampingan manajemen usaha hasil olahan rosella, sehingga:

1. Mitra memahami teknik pengemasan produk, yaitu dengan membuat:
  - a. Label. Pembuatan label kemasan sangat penting untuk menarik minat pembeli dan mengetahui informasi produk yang dijual.
  - b. Kemasan produk yang menarik dan higienis sangat diperlukan untuk menjaga kualitas produk yang dihasilkan.
2. Mitra memahami teknik pemasaran produk, yaitu dengan cara:
  - a. Pemetaan area pemasaran potensial sehingga dalam melakukan pemasaran offline tepat sasaran, lebih efektif dan efisien
  - b. Pembuatan brosur sebagai media pemasaran offline
  - c. Pembuatan eCommerce sebagai media pemasaran online agar produk lebih dikenal secara luas.
  - d. Pembuatan link situs Rosela SWS untuk navigasi masyarakat dalam mengenal produk Rosela SWS.
3. Mitra mengetahui prosedur, tahapan, dan kelengkapan berkas berkas persyaratan untuk mengurus ijin P-IRT. Ijin P-IRT yang telah didapat memberikan nilai jaminan yang tinggi terhadap

produk, sehingga Masyarakat yakin dalam membeli produk yang dihasilkan, dan mitrapun merasa mantap dan memiliki percaya diri yang tinggi dalam menjual produknya.

Dari hasil pendampingan selama kurang lebih 1 tahun terhadap mitra, maka masih terdapat beberapa hal yang perlu ditingkatkan. Sehingga saran yang diberikan adalah:

1. Mitra masih dapat mengembangkan beberapa produk tambahan sesuai dengan perkembangan hasil panen yang diperoleh.
2. Perlu peningkatan model kemasan sesuai dengan omset yang akan diterima mitra nantinya.
3. Peningkatan fitur eCommerce sejalan dengan peningkatan penguasaan teknologi Mitra terhadap teknologi informasi.

## Daftar Pustaka

- [1] Mardiah, dkk. "Budidaya dan Pengolahan Rosella Si Merah Segudang Manfaat". *Agromedia Pustaka*. Jakarta, 2009.
- [2] Planta medika, "Bisnis Rosela". <http://natureindonesia.com> Diakses pada mei 2012
- [3] Puspita, "Budidaya tanaman obat rosella merah (*Hibiscus sabdariffa L.*) dan Pemanfaatan senyawa metabolis sekundernya. *UNS Surakarta*, 2010.
- [4] Maryani. "Khasiat dan Manfaat Rosella". *Agromedia Pustaka*. Jakarta, 2005
- [5] Anonim, "Pembuatan Selai dari bunga sepatu dan Rosela". <http://Engineering-System.blogspot.com> Diakses pada mei 2012
- [6] Presiden Republik Indonesia, "PP-RI No. 69 tentang Label dan Iklan Pangan", Menteri Negara/ Sekretaris Negara Republik Indonesia, 1999
- [7] Balai Besar Kimia dan Kemasan Kementrian perindustrian, "Regulasi dan Persyaratan Kemasan untuk keamanan Pangan", <http://web.bpkimi.kemenperin.go.id/media/bbkk/kemasan.pdf>, 2012
- [8] Darie Cristian, Balanescu Emilian, "Beginning PHP and MySQL E-Commerce From Novice to Professional", APress, Second Edition, 2008
- [9] Anonym, "sertifikasi P-IRT", <http://www.ukmkecil.com/izin-p-irt/sertifikasi-pirt>, diakses tahun 2013.

## Biodata Penulis

**Tjaturjari Widiartin**, memperoleh gelar Sarjana Komputer (S.Kom), Jurusan Teknik Komputer ITS Surabaya, lulus tahun 1994. Memperoleh gelar Magister Komputer (M.Kom) Program Pasca Sarjana Magister Teknik Informatika ITS Surabaya, lulus tahun 2002. Saat ini menjadi Dosen di Program Studi Teknik Informatika Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.